

**PEMASARAN KERUPUK KULIT SAPI  
DI PLOSOWANGI, CAWAS, KLATEN**



Skripsi Diajukan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan  
pada Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah  
Surakarta

Diajukan Oleh :

**EVA WAHYU FATMAWATI**  
**A 210 170 104**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2021**

## PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Eva Wahyu Fatmawati

NIM : A210170104

Program Studi : Pendidikan Akuntansi

Judul Skripsi : Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi di  
Plosowangi, Cawas Klaten.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bebas dari plagiat karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu/dikutip dalam naskah dan disebutkan pada daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini hasil plagiat, saya bertanggung jawab sepenuhnya dan bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Surakarta, 13 September 2021

Yang membuat pernyataan

A handwritten signature in black ink is written over a yellow revenue stamp. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text '10000', 'METERAI TEMPEL', and the serial number '3FCCBAJX391232970'.

**Eva Wahyu Fatmawati**

**NIM. A210170104**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PEMASARAN KERUPUK KULIT SAPI  
DI PLOSOWANGI, CAWAS, KLATEN**

Diajukan Oleh :

**EVA WAHYU FATMAWATI**

**A 210 170 104**

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta untuk dipertahankan di hadapan tim penguji skripsi.

Surakarta, 13 September 2021

Dosen Pembimbing



**Dr. Suyatmini, SE., M.Si**

**NIDN. 0609065801**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PEMASARAN KERUPUK KULIT SAPI  
DI PLOSOWANGI, CAWAS, KLATEN**

Oleh :

**EVA WAHYU FATMAWATI**

**A210170104**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada hari Kamis, 7 Oktober 2021  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji :

1. Dr. Suyatmini, SE., M.Si.  
(Ketua Dewan Penguji)
2. Drs. Joko Suwandi, M.Pd.  
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Titik Ulfatun, S.Pd., M.Ed.  
(Anggota II Dewan Penguji)

(.....)  
(.....)  
(.....)

Surakarta, 7 Oktober 2021

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



**Prof. Dr. Sutama, M.Pd.**

**NIP. 19600107 199103 1 002**

(.....)

## HALAMAN MOTTO

### *Bismillahirrohmanirrohim*

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S Al- Baqarah: 286)

“Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap”

(Q.S Al Insyirah : 6-8)

“Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali tampak mustahil, kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik”

(Andrew Jackson)

“Kesuksesanmu tak bisa dibandingkan dengan orang lain, melainkan dibandingkan dengan dirimu sebelumnya”

(Jaya Setiabudi)

“Kelulusan dalam konteks pendidikan bukanlah merupakan ajang perlombaan. Tetaplah optimis pada prinsip yang dibuat. Karna sesungguhnya kemenangan itu beriringan dengan kesabaran. Jalan keluar beriringan dengan kesulitan dan sesudah kesulitan pasti akan datang kemudahan”.

(Penulis)

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, karunia dan hidayahnya yang telah memberikan kekuatan, kesehatan, dan kesabaran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta. Oleh karena itu, dengan rasa syukur dan bahagia saya haturkan rasa terimakasih saya kepada :

1. Kedua orang tua saya yakni Bapak Sugeng Prihatin dan Ibu Sumarmi atas kasih sayang, dan do'a, semangat dan dorongan serta pengorbanan selama ini, sehingga saya dapat menyelesaikan pendidikan sampai sarjana. Semoga bapak dan ibu selalu diberikan kesehatan oleh Allah SWT.
2. Adikku tersayang Ananda Putri Lestari yang selalu menjadi sumber kekuatan dan semangat untuk melanjutkan perjuangan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Seluruh keluarga besar terimakasih atas semangat dan dukungannya.
4. Seluruh dosen pengajar di Jurusan Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan ilmu, pengalaman dan didikan kepada saya selama ada di bangku kuliah.
5. Terimakasih untuk sahabat-sahabatku (Linda Karlina, Erica Purnawanti, Juni Ayu, Alin Noviani, Dinda Fitria, Utami Putri, Rika Nur Safitri) yang selalu memberi semangat dan dukungannya kepada saya. Untuk teman-teman angkatan 2017 khususnya keluarga besar kelas C yang menjadi kelas yang berkesan bagi saya. Terimakasih atas pengalaman berharga dalam hidup ini.
6. Almameter Program Studi Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta, sebagai tempat menimba ilmu..

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarokatuh*

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi di Plosowangi, Cawas, Klaten”** dengan baik. Skripsi ini disusun dalam rangka memperoleh gelar sarjana pendidikan pada Program Studi Program Studi Pendidikan Akuntansi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, semangat dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Sutama, M.Pd., Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah berkenan memberikan izin menyusun skripsi ini.
2. Dr. Suranto, S.Pd, M.Pd., Ketua Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kesempatan melakukan penelitian ini.
3. Drs. Djumali, M.Pd., Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan dan masukan dalam pengambilan mata kuliah serta bimbingan akademik selama penulis menuntut ilmu di Program Studi Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas Muhammadiyah Surakarta.
4. Dr. Suyatmini, SE., M.Si., Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu dan kesabarannya dalam membimbing dan memberikan arahan dari awal hingga selesainya skripsi ini.
5. Seluruh dosen pengajar Program Studi Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan banyak ilmu dan nasihat kepada penulis.

6. Sumilah, Ngadimo, Putri, sebagai pemilik toko kerupuk kulit sapi di Plosowangi, Cawas, Klaten, yang telah memberikan ilmu, pengalaman, serta membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
7. Semua pihak yang ikut terlibat memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis sepenuhnya menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun dari semua pihak demi perbaikan skripsi ini supaya dapat menghasilkan karya yang lebih baik di masa yang akan datang. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih dan berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan umumnya bagi semua pembaca.

*Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Surakarta, 13 September 2021

Penulis



## RINGKASAN

Eva Wahyu Fatmawati / A210170104. **PEMASARAN KERUPUK KULIT SAPI DI PLOSOWANGI CAWAS KLATEN**. Skripsi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta. September, 2021.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran kerupuk kulit sapi di Desa Plosowangi, Cawas, Klaten, apa saja yang menjadi kendala dalam pemasaran kerupuk kulit sapi di Desa Plosowangi, Cawas, Klaten, serta bagaimana upaya mengatasi kendala dalam pemasaran kerupuk kulit sapi di Desa Plosowangi, Cawas, Klaten. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan desain penelitian etnografi. Subjek penelitian ialah para produsen kerupuk kulit sapi dan karyawan di Desa Plosowangi, Cawas, Klaten. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi, sedangkan teknik analisis data melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran kerupuk kulit sapi di Plosowangi, Cawas, Klaten dari dua produsen menggunakan strategi pemasaran yang berorientasi pada *marketing mix* atau bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi. Untuk strategi produk dengan mempertahankan kualitas rasa dan bahan baku yang digunakan, mempertahankan keunggulan produk, membuat logo, merek dagang dan pembungkus sendiri. Strategi harga, dilihat dari perhitungan strategi biaya (*cost plus percentage of cost pricing*) dan strategi laba (*target return on sales pricing*). Selain itu penetapan harga dilakukan dengan mengikuti harga yang ada di pasaran dan memberikan potongan harga. Strategi tempat/saluran distribusi menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Strategi promosi, mencantumkan No.HP pada kemasan, cara advertensi, *personal selling*, *mouth to mouth*, dan bantuan pihak bank. Kendala dalam pemasaran kerupuk kulit sapi yaitu kendala yang dipengaruhi oleh harga, kurangnya modal, turunnya pembelian dalam skala besar, kurangnya sumber daya manusia (SDM), dan kurangnya kepercayaan melakukan transaksi jarak jauh. Upaya mengatasi dari kendala yang dihadapi yaitu meyakinkan konsumen atas kualitas produk yang dijual, memanfaatkan lembaga simpan pinjam, membujuk serta menawarkan kembali produk, melibatkan pihak keluarga untuk membantu dalam proses produksi, dan untuk konsep penjualan jarak jauh tetap menggunakan media sosial dalam melakukan pemesanan.

Kata Kunci : kulit sapi, strategi pemasaran, UMKM

## SUMMARY

Eva Wahyu Fatmawati / A210170104. **MARKETING COWHIDE CRACKERS IN PLOSOWANGI, CAWAS, KLATEN.** Research Paper. Faculty of Teacher Training and Education, Universitas Muhammadiyah Surakarta. September, 2021.

This study aims to describe the marketing strategy of cowhide crackers in Plosowangi Village, Cawas, Klaten, what are the obstacles in marketing cowhide crackers in Plosowangi Village, Cawas, Klaten, and how to overcome obstacles in marketing cowhide crackers in Plosowangi Village, Cawas, Klaten. The type of research used is qualitative research with an ethnographic research design. The research subjects were cowhide crackers producers and employees in Plosowangi Village, Cawas, Klaten. Data collection techniques used are interviews, observation, documentation, while data analysis techniques through data collection, data reduction, data presentation and drawing conclusions. The results showed that the marketing strategy of cowhide crackers in Plosowangi, Cawas, Klaten from two producers used a marketing strategy oriented to the marketing mix which includes product, price, place/distribution, and promotion strategies. For product strategy by maintaining the quality of taste and raw materials used, maintaining product excellence, creating own logo, trademark and packaging. The pricing strategy is seen from the calculation of the cost strategy (cost plus percentage of cost pricing) and profit strategy (target return on sales pricing). In addition, pricing is done by following the prices on the market and giving discounts. The distribution channel/place strategy uses direct and indirect distribution channels. Promotion strategy, including No. HP on the packaging, advertising methods, personal selling, mouth to mouth, and bank assistance. Constraints in the marketing of cowhide crackers are constraints that are influenced by price, lack of capital, decreased purchases on a large scale, lack of human resources (HR), and lack of trust in conducting long-distance transactions. Efforts to overcome the obstacles faced are convincing consumers of the quality of the products sold, utilizing savings and loan institutions, persuading and offering products back, involving families to assist in the production process, and for the concept of long-distance sales still using social media in placing orders.

Keywords: cowhide, marketing strategy, MSME

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
RINGKASAN .....	ix
SUMMARY .....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Penelitian yang Relevan.....	6
B. Landasan Teori.....	12
C. Kerangka Berpikir.....	21
BAB III METODE PENELITIAN.....	23
A. Jenis dan Desain Penelitian .....	23
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	24
C. Objek dan Subjek Penelitian.....	25
D. Data, Sumber Data dan Narasumber.....	25
E. Teknik Pengumpulan Data .....	27
F. Keabsahan Data .....	29
G. Teknik Analisis Data .....	31

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	33
A. Hasil Penelitian .....	33
B. Pembahasan dan Temuan .....	51
C. Keterbatasan Penelitian .....	59
BAB V PENUTUP .....	61
A. Kesimpulan .....	61
B. Implikasi .....	62
C. Saran .....	63
DAFTAR PUSTAKA .....	65

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Bagan Kerangka Berpikir.....	22
Gambar 3.1 Denah Lokasi Penelitian.....	24
Gambar 3.2 Model Analisis Data Interaktif Miles dan Huberman .....	32

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1. Subjek Penelitian.....	25
-----------------------------------	----